

UNIVERSIDAD DE CÁDIZ  
MÁSTER EN MIROFINANZAS, DERECHOS HUMANOS Y  
COOPERACIÓN AL DESARROLLO



# EL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LAS MUJERES DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE EN TAILANDIA

AUTORA: ELENA TORRES MAESTRO  
TUTOR: JAIME DURÁN NAVARRO

2020



# EL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LAS MUJERES DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE EN TAILANDIA

AUTORA: ELENA TORRES MAESTRO

TUTOR: JAIME DURÁN NAVARRO

2020

---

## INDICE

---

Introducción.....	Página 3
La Base de la Pirámide en Tailandia.....	Página 5
Sector informal en Tailandia.....	Página 8
Situación de la mujer en Tailandia .....	Página 12
El microcrédito en Tailandia.....	Página 16
Impacto del microcrédito en las mujeres de la Base de la Pirámide en Tailandia.....	Página 22
1. Introducción.....	Página 22
2. Contexto.....	Página 22
3. Metodología.....	Página 23
4. Tamaño de la muestra.....	Página 24
5. Limitaciones del estudio.....	Página 36
6. Análisis y resultados.....	Página 37
6.1. Parámetros a analizar.....	Página 37
6.2. Información empleada en el análisis.....	Página 38
6.3. Análisis de las entrevistas.....	Página 38
6.4. Conclusiones.....	Página 53
6.5. Recomendaciones.....	Página 56
7. Bibliografía.....	Página 57

---

## INTRODUCCIÓN

---

Los microcréditos son una herramienta interesante para utilizar en Tailandia para que las personas en la Base de la Pirámide puedan emplearlos para salir de la pobreza.

Al ser la pobreza una experiencia más amplia que la carencia de ingreso, ya que es considerada un concepto multidimensional, los microcréditos pueden ser de utilidad si van acompañados de otra serie de actividades que refuercen las demás carencias, salud, educación, vivienda, etc.

Esta investigación tiene por objeto, por un lado, obtener los diferentes perfiles de las mujeres beneficiarias y no beneficiarias de microcréditos, y por otro, analizar si el microcrédito tiene un impacto en la vida de las mujeres que los reciben.

Para ello el estudio se desarrolla en diferentes apartados.

En el primer apartado se introduce el concepto de Base de la Pirámide y de pobreza, y se focaliza en el análisis de la situación en Tailandia mediante diferentes indicadores, uno de ellos resalta la desigualdad de género en el país, lo que señala la pertinencia de nuestro estudio.

En un segundo apartado se profundiza en el sector informal en Tailandia, el funcionamiento de las microempresas, con sus factores limitantes y favorables; y la brecha que encontramos entre las zonas rurales y urbanas del país.

Como exponíamos previamente, la desigualdad de género es una realidad en Tailandia, es por eso que en el siguiente apartado (tercero), nos centramos en analizar la situación de la mujer en Tailandia, examinando en primer lugar los factores por los que existe la desigualdad de género que mencionamos, y posteriormente centrándonos en el papel de la mujer en las actividades de emprendimiento y en el sector informal.

Ya que estamos analizando el impacto del microcrédito en el país, es interesante conocer las diferentes Instituciones Microfinancieras (IMF) que operan en él, por lo que un siguiente apartado (cuarto), hacemos un breve recorrido por las diferentes IMF presentes en el país, aportando un extracto de las reuniones llevadas a cabo con diferentes IMF durante la investigación.

En el último apartado (quinto), el más extenso de nuestro estudio, se presenta la motivación de nuestra investigación, explicando cómo se ha llevado a cabo y mostrando los diferentes perfiles de mujeres para poder llevar a cabo su comparación más adelante. Además, se exponen los indicadores que nos permiten analizar el impacto de los microcréditos en cada uno de los perfiles y su posterior análisis, lo que nos da paso a una serie de recomendaciones finales que van más allá del hecho de recibir un microcrédito.

---

## LA BASE DE LA PIRÁMIDE EN TAILANDIA

---

La Base de la Pirámide son los dos tercios de la población mundial cuyo ingreso diario es menor a \$3 por día y que se encuentran fuera del sistema económico (Prahalat and Hart, 2002).

Para entender la Base de la Pirámide debemos empezar comprendiendo lo que es la pobreza, una condición socioeconómica en la que la población no tiene los recursos necesarios para cubrir sus necesidades básicas para conseguir una adecuada calidad de vida; estos recursos engloban educación, alimentación, alojamiento, atención sanitaria o acceso a agua potable.

Según Amartya Sen (1983), la pobreza es el fracaso para desarrollar ciertas capacidades mínimas, la incapacidad de producir. Se centra en la pobreza como una incapacidad para lograr una mínima realización vital por estar privados de capacidades, posibilidades y derechos básicos. Enfatiza que la pobreza no es relativa, es absoluta; hay un límite en las capacidades tras el que no es posible funcionar en la sociedad.

En línea con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2002), la pobreza es un fenómeno que tiene muchas facetas y no afecta solo a la capacidad de comprar bienes, sino a la vulnerabilidad hacia ciertas presiones que pueden impedir una forma individual de disfrutar la vida. Esta vulnerabilidad puede ser calibrada por las condiciones de vida como trabajo, salud, educación, género y alojamiento.

Las condiciones sociales como salud, nutrición, educación y alojamiento influyen en la productividad, así que afectan al estado de pobreza. A su vez, están influenciados por la pobreza, que afecta a la capacidad de las familias de tener acceso a una condición social adecuada para mejorar su productividad. Los esfuerzos dedicados a la mitigación de la pobreza requieren un plan de intervención integral, no simplemente centrado en aspectos económicos, sino que incluya dimensiones sociales también, ya que la pobreza puede ser considerada como un fenómeno socioeconómico (FAO, 2002).

Debemos prestar atención también a la visión de la pobreza que tiene el Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo [UNDP] (2014), que defiende que la pobreza puede

tener diferentes significados, desde la privación de las necesidades humanas básicas a la falta de libertad para actuar y decidir, viviendo con menos de \$2 diarios. Necesitamos entender que la pobreza tiene varios determinantes que provocan que ocurra (UNDP, 2014).

De acuerdo con Indexmundi<sup>1</sup>, Tailandia está en la posición 161 con un 7.2% de población por debajo de la línea de la pobreza.

Existe otro índice que nos permite medir la pobreza, es el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM); que identifica las múltiples carencias que pueden solaparse en tres dimensiones: salud, educación y nivel de vida. Una puntuación de carencias de 33.3% o mayor clasifica a la familia como pobre multidimensionalmente.

En Tailandia el 0.8% de la población (542.000 personas) son multidimensionalmente pobres, además un 7.2% se clasifica como vulnerable a la pobreza multidimensional (4.954.000 personas), (UNDP, 2019).

A continuación, queremos dirigir la atención al enfoque de género en Tailandia, hay diferentes indicadores para evaluar la desigualdad de género.

El Índice de Desarrollo de Género (GDI por sus siglas en inglés), mide la desigualdad de género en tres dimensiones de desarrollo humano: salud (medida por la esperanza de vida al nacer en mujeres y hombres), educación (medida según los años esperados de escolarización para hombres y mujeres) y dominio sobre los recursos económicos (medidos por el ingreso nacional bruto (INB) per cápita en hombres y mujeres).

El Índice de Desigualdad de Género (GII por sus siglas en inglés), refleja las desigualdades de género en tres dimensiones: salud reproductiva, empoderamiento y actividad económica. La salud reproductiva se mide por la mortalidad materna y la tasa de partos en adolescentes; el empoderamiento se mide por los escaños parlamentarios ocupados por mujeres y la obtención de educación secundaria y superior; y la actividad económica se mide mediante la participación en el mercado laboral.

El GII en Tailandia es de 0.377, 5.3% de los escaños parlamentarios están ocupados por mujeres, 43.1% de las mujeres adultas alcanzan por lo menos la educación secundaria (en

---

<sup>1</sup> <https://www.indexmundi.com/>

comparación con el 48.2% de los hombres). De cada 100.000 nacidos vivos 20 mujeres mueren por causas relacionadas con el embarazo y la tasa de nacimientos en adolescentes es de 44.9 nacimientos por cada 1000 mujeres entre 15 y 19 años. La participación femenina en el mercado laboral es del 59.5% comparado con el 76.2% para los hombres (UNDP, 2019).

Podemos extraer de este informe que la desigualdad de género está presente en Tailandia, y que se necesitan programas para reducirla.

Los microcréditos podrían ser una opción interesante para poner en práctica en este país. Fueron creados inicialmente en Bangladesh en 1974 por el Profesor Yunus.

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejoran su nivel de vida y el de sus familias”

Definición adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos, Washington D.C., del 2-4 febrero de 1997 (Lacalle, 2001, como se citó en Romero-Alvarez, Arenas-Sosa, Carrillo-Cantillo y Vergara-Bocanument, 2011).



---

## SECTOR INFORMAL EN TAILANDIA

---

La mayoría de los negocios en Tailandia son microempresas, no suelen tener planes de negocios, no tienen registros financieros o los que tienen son poco fiables y no tienen garantías para asegurar un préstamo; por lo que tienen dificultades para acceder a crédito desde instituciones financieras.

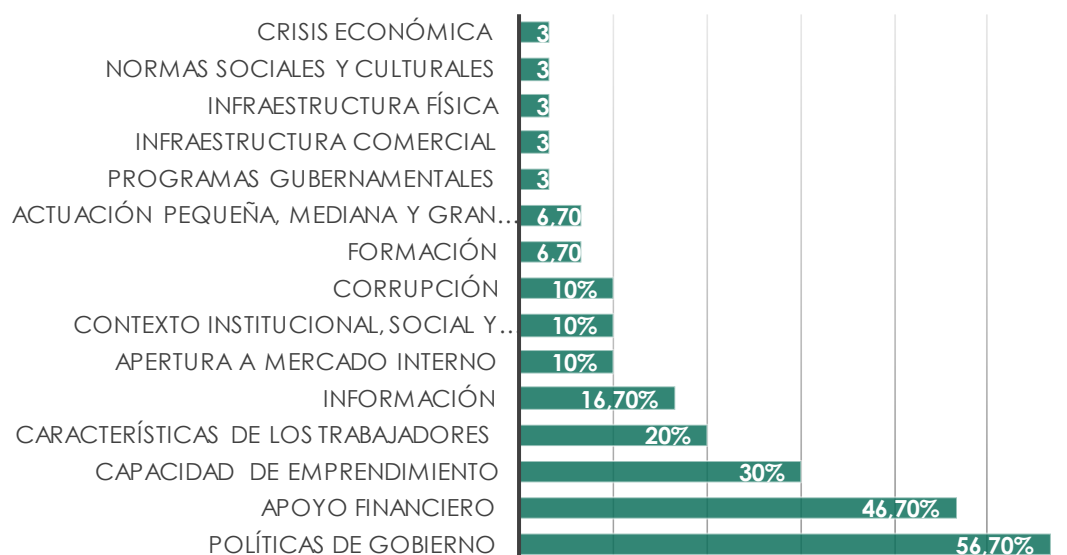
El 44,44% de las microempresas emplean fuentes informales de crédito, este modelo de préstamos suele tener tipos de intereses muy elevados, debido a la rapidez para acceder al dinero con menores dificultades en el proceso y a no necesitar garantías.

Su crecimiento está ralentizado debido a una serie de factores, como la falta de acceso a financiamiento, falta de infraestructura y de mercado, deficiente calidad tecnológica y barreras regulatorias. Los microcréditos podrían ser una alternativa para pequeños emprendedores, y podría ayudar a resolver los problemas de las microempresas. (Thampradi y Fongsuwan, 2014)

Según las gráficas del “*GEM Thailand Report 2017/18*”, podemos sacar en conclusión que los factores limitantes que se encuentran los emprendedores en Tailandia son, fundamentalmente, las políticas de gobierno; un importante obstáculo detectado por los expertos, es la falta de apoyo por parte del gobierno, sus regulaciones a corto plazo e inconsistentes, la burocracia necesaria en las agencias del gobierno... para el desarrollo del emprendimiento en el país es necesario un apoyo sólido por parte de las políticas de gobierno. Otro de los factores es la falta de apoyo financiero, existe una falta de información que hace que sea difícil para los emprendedores encontrar orientación acerca de los mismos.

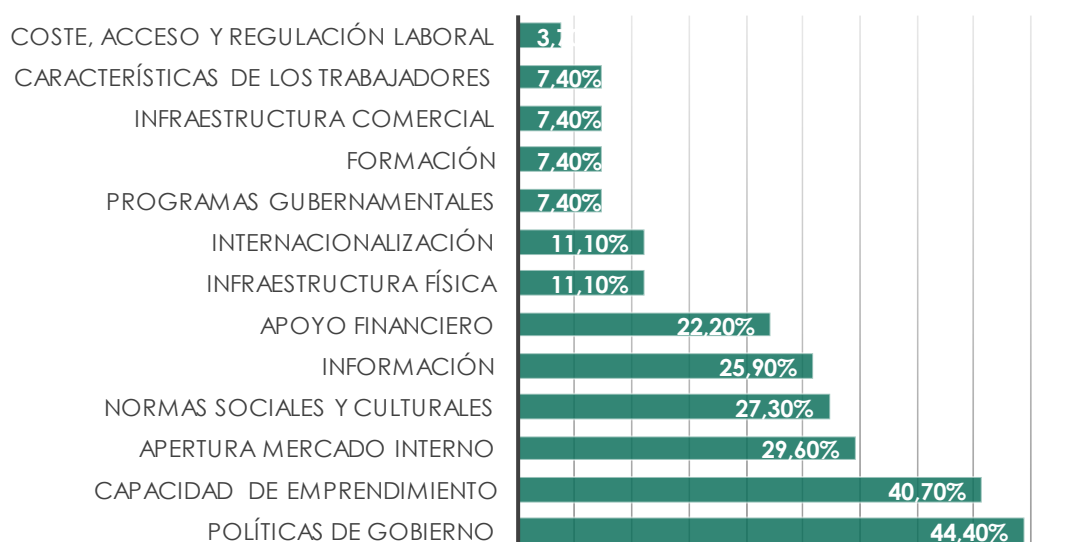
También es un factor limitante la capacidad de emprendimiento, los expertos refieren que muchos emprendedores no son competentes en la administración de empresas o conocimiento de mercados, ni muestran compromiso con sus empresas.

Todos estos factores necesitan ser abordados para mejorar el emprendimiento en el país.



Gráfica 1. FACTORES LIMITANTES. Fuente: traducción propia GEM Thailand Report, 2018.

Por otro lado, los factores que promueven el emprendimiento en Tailandia podemos ver que son las buenas políticas gubernamentales, aunque también son consideradas un factor limitante por su burocracia, su apoyo al emprendimiento es relevante. También son factores favorables el talento adecuado para el emprendimiento, ya que se invierte en fomentar la capacidad de emprendimiento, lo que mejora la calidad del mismo; y la apertura del mercado interno.



Gráfica 2. FACTORES FAVORABLES. Fuente: traducción propia GEM Thailand Report, 2018.

Más de la mitad de las empresas se encuentran en el sector informal en Tailandia, lo que afecta en mayor proporción a las mujeres emprendedoras, ya que también está influenciado por el contexto cultural y socio-económico en el país, el 61 % de las pequeñas empresas creadas por mujeres no están registradas y operan en el sector informal.

Para mejorar esta situación, tal y como defiende el *GEM Thailand Report*; se recomienda potenciar la educación y formación, realizando además actividades para el desarrollo del emprendimiento; estando en línea con lo que las mujeres en el sur de Tailandia reclamaban al realizar nuestro estudio: formación en emprendimiento, análisis de mercados y técnicas para desarrollar ciertos productos, para así potenciar sus actividades emprendedoras y mejorar la situación de sus familias.

Por tanto, como se indica en este informe, invertir en el desarrollo de las capacidades de las mujeres aumentaría la calidad del emprendimiento y se consideraría un factor de éxito para Tailandia.

En esta línea, sería interesante potenciar la capacidad emprendedora de las mujeres facilitándoles acceso a la formación, entrenarlas para ser capaces de ampliar su mercado local al mercado de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés), fomentar el compartir conocimientos, promover el “net-working” entre mujeres, entre otras actividades (GEM Thailand Report 2017/18).

Según el artículo “*The role of informal sector in Thailand, 2011*”, en Tailandia existe una gran brecha entre las áreas urbanas y rurales. En la zona urbana encontraríamos el núcleo empresarial, con la infraestructura moderna y las agencias gubernamentales; mientras que en la zona rural es donde se encuentra población más pobre y envejecida, siendo además el ingreso promedio por persona mucho menor en esta zona que en la zona urbana.

El gobierno muestra parcialidad a la hora de desarrollar políticas de desarrollo, prefiriendo mejorar las zonas urbanas antes que las rurales, lo que provoca que aumente esta brecha de la que hablamos.

Además de esto, el desarrollo en las áreas rurales se organiza a nivel “macro”, con estrategias centralizadas decididas desde las oficinas urbanas del gobierno central, forzando a la población rural a seguir sus reglas. En concreto en la Región Sur de

Tailandia, encontramos una zona rural mayoritariamente musulmana en la que las decisiones vienen del gobierno central – budista – dándose un choque cultural y un rechazo bidireccional, lo que dificulta el desarrollo de esta región que desea más independencia para las decisiones relacionadas con su progreso.

Toda esta situación lleva a una débil participación de la población local, lo que provoca el fracaso de los programas de desarrollo; convirtiéndose la economía tailandesa en una dualidad entre el capitalismo urbano y sector tradicional rural.

El problema de desarrollo en Tailandia lleva al crecimiento del sector informal. Para analizar el papel del sector informal en primer lugar deberíamos conocer cómo se define; según la Organización Internacional del Trabajo (ILO por sus siglas en inglés) el sector informal se clasifica en tres tipos: (a) propietarios de microempresas, (b) trabajadores por cuenta ajena, y (c) trabajadores familiares remunerados o no remunerados.

En general, los trabajadores del sector informal suelen tener falta de educación y capacidades, lo que hace que les sea difícil encontrar empleo en el sector formal; quedando atrapados en el sector informal y con unos ingresos muy reducidos.

La realidad en la zona rural es que la agricultura, que supuestamente es el motor de la economía rural en Tailandia, no puede acoger a todos los trabajadores que no encuentran empleo en la zona urbana y vuelven al medio rural.

Centrándonos en la Región Sur, en la que llevamos a cabo nuestro estudio, que había vivido de la pesca; actualmente debido a la contaminación de las aguas les es imposible pescar en la zona costera donde acostumbraban a hacerlo, es necesario que se adentren más en el mar y las embarcaciones que poseen no permiten que se alejen tanto de la costa. Al no poder realizar su oficio deben buscar formas alternativas para conseguir ingresos para la familia, suelen buscar trabajo en el sector de la construcción, dependiendo entonces de cuando existan proyectos. Esta situación lleva a que la mayoría de los cabezas de familia no tengan ingresos con los que mantener el hogar, saliendo a la luz entonces el papel de las mujeres, que mediante los microcréditos y el emprendimiento tratan de sacar adelante a la familia, convirtiéndose en el verdadero motor de la economía familiar.

---

## SITUACIÓN DE LA MUJER EN TAILANDIA

---

La situación de la mujer en Tailandia depende de diversos factores entre los que debemos señalar el matrimonio infantil, en este país el 4% de las mujeres están casadas antes de los 15 años y el 22% antes de los 18 años (Organización Mundial de la Salud [WHO], 2016); ocupando Tailandia el puesto 19 en el ranking de número absoluto de matrimonios infantiles a nivel mundial según UNICEF.

Los motivos que llevan a esta situación están liderados por la desigualdad de género, también el nivel de educación, reflejado en el hecho de que el 32% de las mujeres sin educación fueron casadas antes de los 18 años, frente al 3% de las que completaron estudios superiores. El embarazo durante la adolescencia es también un problema en este país y lleva a que aumenten los matrimonios antes de los 18 años, una de las tasas de embarazo adolescente más altas podemos verla en Tailandia, llegando a ser los embarazos adolescentes en el año 2016 casi el 14% del total de embarazos (Fondo de Población de las Naciones Unidas [UNFPA], 2018).

Las costumbres tradicionales, la etnia y la pobreza también fomentan esta situación en el país<sup>2</sup>.

Otro factor importante en la situación de la mujer en Tailandia es la dote para poder casarse, el marido debe ofrecer a la familia de la mujer una dote que compense la pérdida de su hija y que además asegure a su familia que tiene capacidad suficiente para mantenerla; además, en cuanto a la herencia, la casa familiar y los terrenos son heredados por las hijas, por lo que se espera que el marido pueda hacerse cargo de su mantenimiento<sup>3</sup>.

Todo lo referido anteriormente aumenta la brecha de desigualdad entre hombres y mujeres en el país, esperando que el hombre sea el que proporcione una buena calidad de vida a la familia y sin esperar el desarrollo profesional y personal de las mujeres.

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2018), la tasa de emprendimiento entre las mujeres en Tailandia ha disminuido en los últimos cinco años. Entre 2012 y 2017, la

---

<sup>2</sup> <https://www.girlsnotbrides.org/child-marriage/thailand/>

<sup>3</sup> <https://www.thaiembassy.com/thai-dowry.php>

tasa de mujeres propietarias de empresas estables disminuyó del 29.5% al 13.9% de la población femenina. En total se estima que existen 10.7 millones de mujeres emprendedoras en Tailandia, contribuyendo al 61.7 millones de mujeres emprendedoras en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

En cuanto a las razones para comenzar un negocio, más hombres que mujeres empiezan un negocio ante la necesidad de ingresos familiares. Como datos interesantes encontramos (a) que la mitad de los emprendedores en Tailandia tienen experiencia familiar en negocios; (b) que la expectativa de creación de empleo es menor entre mujeres que entre hombres, un 8% de las mujeres tiene intención de añadir trabajadores a sus empresas frente al 18% de los hombres; (c) Tailandia es el 5º en un ranking global acerca del índice de miedo al fracaso con un 70% de las mujeres con temor a fracasar, lo que afecta a la forma de llevar sus empresas, su expectativa de crecimiento y su capacidad de innovación.

Si valoramos la actitud y aspiraciones de las mujeres ante las actividades de emprendimiento, menos mujeres que hombres consideran tener capacidades para comenzar y llevar un negocio; el 81% de las mujeres en la Región Norte consideran el emprendimiento como una profesión deseable, seguido del 76% en la Región Central y el 68% de la Región Sur. Por otro lado, más del 50% de las mujeres emprendedoras en los países en vías de desarrollo realizan sus actividades en el sector informal, influenciado por el contexto socio-económico; lo que las lleva a participar en sectores empresariales menos ventajosos. En Tailandia, la mayoría de las empresas no están registradas y, por consiguiente, el sector informal es mayor que el sector formal.

Si realizamos un análisis de los perfiles demográficos de las emprendedoras en Tailandia, podemos ver en general que las mujeres tienen un menor nivel educativo que los hombres; existiendo un 51.1% de mujeres llevando su negocio sin haber recibido educación formal, frente al 46.6% de los hombres.

Sabemos que tener una buena red de contactos es importante a la hora de comenzar una actividad empresarial, ya que aportan acceso a recursos intangibles como consejo, información de primera mano, conocimiento – más completo por vías informales que a través de mecanismos oficiales – y habilidades que suman competencias y reducen las incertidumbres a los emprendedores, más allá de los recursos tangibles como el acceso a

capital. El género también afecta en este ámbito; las redes de contactos son menos accesibles para las mujeres emprendedoras que para los hombres.

Por otro lado, es muy importante la capacidad de reconocer y acceder a las oportunidades de negocio, las mujeres suelen tener menos aspiraciones de negocio por no reconocer sus habilidades como emprendedoras; por lo que no suelen desarrollar esta capacidad.

Las mujeres emprendedoras son vistas como “contribuidoras silenciosas” a la economía, tanto global como familiar (GEM, 2018).

Las mujeres en Tailandia generalmente se deciden a comenzar micro, pequeñas y medianas empresas, que necesitan menos habilidades para continuar (Guelich, 2018).

El emprendimiento entre mujeres puede ser la clave para el empoderamiento económico femenino y ha probado potenciar el empleo digno, la erradicación de la pobreza y el crecimiento económico. Mediante la creación y gestión de un negocio, las mujeres pueden alcanzar la independencia económica, salir de la pobreza y mejorar su calidad de vida, así como la de sus familias.

Un estudio en tres países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) descubrió que, comparado con los propietarios de negocios masculinos; las mujeres propietarias de negocios contrataron un 17% más de mujeres como trabajadoras. Las mujeres también suelen emplear sus ganancias de forma más productiva. Un estudio demuestra que las mujeres dedicaban a sus familias 90 céntimos de cada dólar que ganaban, incluyendo la educación de sus hijos, salud y nutrición; comparado con 30-40 céntimos de cada dólar por parte de los hombres (GEM, 2018).

Por lo tanto, potenciar la participación económica y el emprendimiento femenino es necesario para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y para aumentar el impacto de las mujeres en la economía tailandesa. Como también lo es mejorar el desarrollo de las habilidades empresariales mediante la formación y fomentar que desarrollen sus capacidades para disminuir el miedo a los riesgos que supone comenzar un negocio; todo ello desde un enfoque de género, facilitando servicios para el cuidado de los hijos y reasignando el trabajo doméstico (GEM, 2018).

Pasamos ahora a analizar la situación de la mujer en el sector informal. En Asia al menos un 20 por ciento de las mujeres en el sector informal son trabajadoras asalariadas casuales

y no aparecen representadas en las estadísticas oficiales, generalmente es menos probable que estas mujeres lleguen a ser propietarias de algún negocio (Chen, 2001).

Las mujeres que no han tenido acceso a un buen nivel de educación combinan las tareas domésticas con el trabajo informal, realizando la mayor parte del trabajo en este sector.

Suelen tener un empleo irregular mal remunerado, trabajando muchas horas al día en malas condiciones laborales y en situación de inseguridad. Acostumbran a tener un mal estado de salud, lo que afecta también a la salud de sus hijos ya que no tienen un sistema de seguro social con el que enfrentar la situación de enfermedad.

Todo esto tiene como consecuencia una mala calidad de vida para ellas, acompañada de una falta de capital y recursos, llevándolas a entrar en el círculo vicioso de la pobreza, del que les es muy complicado salir; ya que tienen un acceso limitado al capital y a su propio desarrollo.

Estas mujeres tienen dificultad para acceder a programas formativos que potencien sus capacidades lo que provoca que disminuyan sus oportunidades de negocio. Es importante empoderar a las mujeres para que sean dueñas de su futuro y puedan mejorar su calidad de vida y las de sus familias.

Deberían definirse políticas públicas que recojan los derechos de estas trabajadoras y que fomenten las oportunidades para las mujeres emprendedoras, promoviéndose también que tengan acceso a empleos productivos y trabajos decentes.

Otros motores interesantes para estas mujeres serían el acceso a capital mediante los microcréditos y a actividades de formación para mejorar sus capacidades a la hora de llevar a cabo cualquier actividad emprendedora, de manera que sea más factible que se mantenga en el tiempo y sirva de impulso para ellas y sus familias, de forma que puedan conseguir salir de la pobreza.

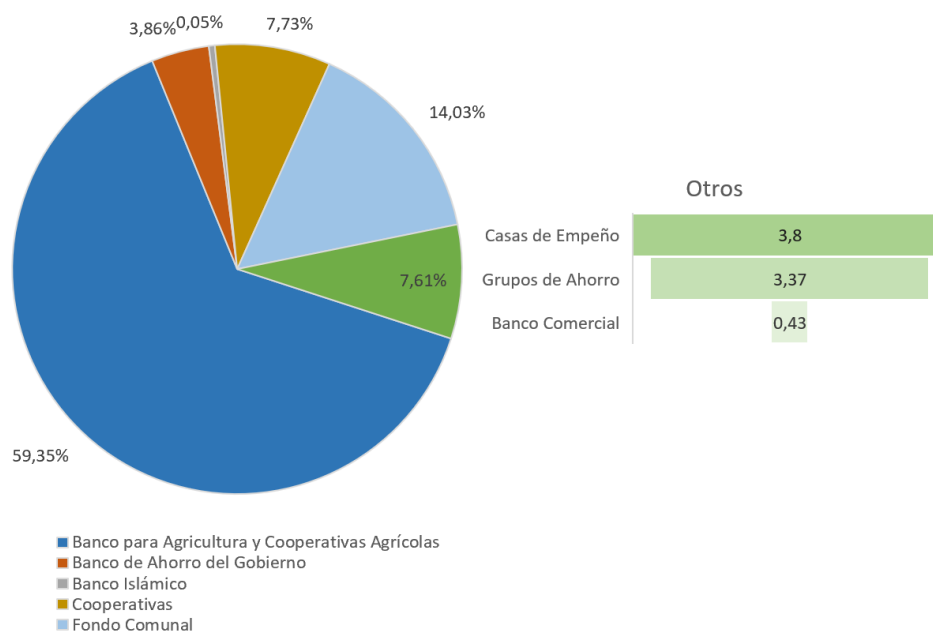


## EL MICROCRÉDITO EN TAILANDIA

La causa de la pobreza en las zonas rurales se debe a que las personas tienen ingresos inestables y no tienen acceso a préstamos formales de bancos comerciales, que suelen tener tasas de interés muy elevadas, lo que hace que continúen endeudados en caso de recibir un préstamo (Saleepon, 2013).

Según el documento *Microfinance Participation in Thailand*, la opción del microcrédito permite a las familias del ámbito rural mejorar su producción y productividad y así aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida.

Las instituciones microfinancieras (IMF) en Tailandia se distribuyen en tres categorías: (a) grandes IMF formales, que operan bajo regulaciones prudenciales, como Banco de Ahorro del Gobierno (GSB por sus siglas en inglés), el Banco para Agricultura y Cooperativas Agrarias (BAAC por sus siglas en inglés), el Banco Islámico...; (b) IMF semiformales, que incluyen cooperativas agrarias, de ahorros y de crédito; grupos de ahorro para producción (SGP por sus siglas en inglés) y el Fondo Comunal del Pueblo (VF por sus siglas en inglés), ; (c) IMF informales e independientes, que se establecen con apoyo de organizaciones externas como ONGs y agencias del gobierno local<sup>5</sup>.



Gráfica 3. PARTICIPACIÓN DE LAS IMF EN LOS PRÉSTAMOS. Fuente: traducción propia Chinese Business Review, *Microfinance Structure of Thailand*, 2013.

Varios estudios demuestran que en Tailandia la mayoría de las familias de bajos ingresos pueden acceder al VF, a SGP y a cooperativas. Más de un 50% de los beneficiarios de VF y del 40% de los beneficiarios de SGP tienen ingresos por debajo de los \$ 198,94. Estas IMF son muy importantes para motivar a las familias de bajos ingresos a participar en servicios financieros que puedan sacarles de la pobreza (Microfinance Participation in Thailand, 2020).

## **FONDO COMUNAL DEL PUEBLO – VF**

Uno de los mayores proveedores de microcréditos en Tailandia es el VF, su objetivo es crear bancos microfinancieros autosuficientes en cada pueblo tailandés y aunque tiene apoyo del gobierno, cada fondo comunal está administrado por un comité local electo que establece el monto de los préstamos y las tasas de interés. Los préstamos están abiertos a los residentes de los pueblos y generalmente limitados a \$663,12 sin aval<sup>4</sup>.

El VF tiene cuatro objetivos principales. En primer lugar, proporciona préstamos para invertir, creación de empleo, mejora de la calidad de vida y disminución de gastos. Segundo, proporciona préstamos para emergencias, estos son pequeños y su plazo de vencimiento es de menos de un año. En tercer lugar, puede dar préstamos a otros VFs para fortalecimiento social y económico. Cuarto, desarrollar la economía rural.

## **GRUPOS DE AHORRO PARA PRODUCCIÓN – SGP**

Fueron iniciados por líderes comunitarios para animar a los socios a ahorrar. Los SGPs reúnen gente de diferente status social en el pueblo para que se ayuden unos a otros a resolver sus problemas de inversión. Las actividades económicas de los SGP empiezan con ahorro para mejorar la calidad de vida y préstamos. Los beneficiarios/as reciben préstamos para invertir en sus negocios, mejorar su medio de vida y para lidiar con emergencias. Los SGP juegan un papel importante para proporcionar servicios microfinancieros a las personas con ingresos más bajos (Hemtanon, 2020).

---

<sup>4</sup><https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/creating-opportunities-microfinance-schemes-play-major-role-rural-residents>

Se incluye, a continuación, información recogida en las reuniones llevadas a cabo con diferentes Instituciones Microfinancieras en Songkhla, es el pueblo más importante de la zona estudiada en el sur, y Bangkok.

## COOPERATIVA FINANCIERA ISLÁMICA, SONGKHLA

Es una entidad que tiene 28 años de antigüedad y cuenta con cerca de 100.000 socios. Tiene 14 sucursales, 13 de ellas en lo que se conoce como Deep South en Tailandia, cerca de la frontera sur con Malasia, y 1 en Songkhla. En Songkhla hay alrededor de 5.800 miembros, de ellos son beneficiarios 1.000 aproximadamente.

Cada miembro deposita una cantidad de dinero que sirve como ahorro, depositan un mínimo \$19,89 de los cuales \$ 13,26 son para ahorro y \$6,63 pueden sacarse para uso diario. Dependiendo de la cantidad de dinero que tengan depositado así es el préstamo que pueden solicitar, deben tener un 15% del monto que soliciten. Por ejemplo: si quieren solicitar un préstamo de \$1657,8, tienen que tener ahorrados \$248,67.

La población suele solicitar préstamos son de perfil socioeconómico medio y lo solicitan para gastos de pequeñas empresas o para uso personal, como por ejemplo arreglos en las casas. La mayoría de las beneficiarias son mujeres y tienen pequeños negocios como tiendas de comida, manufactura de pescado...

Los préstamos que realizan no tienen interés, y la cooperativa no proporciona el dinero directamente, sino que compra el material que el beneficiario necesita, quien posteriormente va realizando el repago de forma mensual, la cooperativa gana un beneficio estipulado en el acuerdo inicial.

El máximo que puede solicitarse es \$331.560,86 y la mayoría suelen pedir préstamos de \$994,68 a \$1657,8.

El beneficio suele ser de un 12% y tienen hasta tres años para realizar el repago mensual, si pagan antes de los tres años se intenta reducir el porcentaje de beneficio.

Para pedir otro crédito tienen que haber devuelto más del 50% del préstamo anterior y no pueden tener más de dos préstamos a la vez, si quisieran pedir un nuevo préstamo tienen primero que cerrar uno de los anteriores y solicitar uno nuevo posteriormente.

En caso de no estar abonando los repagos, se les envía una carta de atención y si no pueden seguir pagando se negocia un nuevo acuerdo. La tasa de éxito de el repago de préstamos es del 70%, siendo el 30% los que tardan más de tres años en devolver el crédito o no poder pagarlo.

## OFICINA NACIONAL DEL FONDO COMUNAL DEL PUEBLO, BANGKOK

El Fondo Comunal del Pueblo (VF por sus siglas en inglés) se mantiene sobre todo gracias al gobierno que realiza un “préstamo” que el VF no tiene que devolver. Están sometidos a auditorías y se les da una clasificación (A-B-C-D) según su solvencia, gestión, la ayuda que proporcionen a las comunidades... los clasificados como A-B-C pueden solicitar un aumento de fondos, los que son clasificados como D reciben apoyo para mejorar la gestión, ayuda para que se desarrollen correctamente y detectar dónde están las pérdidas (deudas) para disminuirlas. Cuando el VF proporciona un préstamo a un miembro, si no lo devuelve es responsabilidad del VF.

El interés lo establece cada VF y la tasa de interés no puede ser mayor a la de un banco.

Cada VF está dirigido por un presidente y un comité formado por 11 personas.

Los objetivos del VF son los siguientes:

- Llegar a todos los pueblos del país.
- Aumentar la productividad.
- Aumentar los ingresos.
- Disminuir los gastos de las familias.
- Aumentar la motivación.
- Promover la innovación entre los habitantes de las zonas rurales.

## FONDO COMUNAL DEL PUEBLO, PAKKRED

Se fundó el 24 de febrero de 2001 con una inversión de \$ 33156,09 otorgados por el Gobierno, con 298 miembros inicialmente.

Los miembros del VF se agrupan en diferentes categorías:

1. Miembro ordinario, trabajan en el distrito de Pakkred.
2. Miembro general, trabaja fuera del distrito, pero tiene su crédito allí.
3. Emprendedores.

La junta directiva está elegida por los miembros ordinarios y está formada por 13 miembros: director, ayudante de director y 11 miembros.

Los servicios que ofrece son depósito y retirada de dinero, se realiza un ahorro diario de \$ 1,66. Si se consigue ahorrar al final del año, te abonan el 1,5% de lo que se ahorre. Si se consigue mantener los ahorros de 2 a 5 años, se abona el 5% de lo que se ahorre al año. Los préstamos tienen un interés del 1,25% y se pagan mensualmente.



Fotografía 1. PAKKRED-Marzo 2020. Elaboración propia.

Hay dos formas de realizar los pagos, o bien los clientes se desplazan a la sede del VF a hacer el depósito, o desde la sede van a recoger el dinero de cada cliente; la comisión actual ha decidido hacer la recaudación de forma diaria para disminuir las pérdidas.

La cantidad de dinero que pueden solicitar depende de la cantidad de dinero que generen diariamente, para que sean capaces de afrontar el repago diario.

El préstamo estándar es de \$1657,8 y se devuelve en 6 meses.

Se puede solicitar un segundo crédito cuando ya se ha abonado el 80% del crédito anterior, cuando reciben el segundo préstamo terminan de pagar lo que les quede del primero y continúan con el segundo.

Todos los miembros deben pagar un seguro anual de subsidio de \$9,95, se emplea para el pago de seguros, además el 10% del beneficio del banco va a los seguros. Los servicios que ofrece este seguro son:

- Enfermedad, hospitalización: \$33,16
- Subsidio por maternidad: \$33,16
- Seguro por defunción: \$994.68

Además, desde el VF apoyan con formación; forman grupos de 10 personas para solicitar diferentes cursos: cocina, cómo hacer jabón, etc. Se realizan también formaciones acerca de cómo atender a los clientes, como realizar las compras, etc. Tienen además ayuda y seguimiento para realizar el análisis y la gestión del estudio de mercado, les ayudan a elegir el lugar adecuado en el que establecer el negocio y orientan sobre el manejo del negocio.

Objetivos:

- Ser una fuente para préstamos en la comunidad de Pakkred.
- Ayudar a los habitantes de la comunidad a finalizar una carrera, aumentar sus ingresos, reducir gastos innecesarios y tener un fondo para emergencias.
- Ser una institución para el ahorro de la comunidad.
- Ser una trayectoria formativa para sus miembros

---

## IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LAS MUJERES DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE EN TAILANDIA

---

### 1. INTRODUCCIÓN

La situación de pobreza depende de muchos factores, con el presente análisis queremos evaluar el impacto que los microcréditos han tenido en las mujeres beneficiarias; no sólo el impacto en la situación económica sino los cambios que han podido producir en la calidad de vida de las mujeres que los han recibido, mejora de las capacidades o situación familiar.

Como decíamos previamente siguiendo la idea de Amartya Sen, la pobreza se entiende como una incapacidad para lograr una mínima realización vital por estar privados de capacidades, posibilidades y derechos básicos; por lo que para conseguir salir de ella no debemos centrarnos únicamente en la inyección de capital, sino que éste debe venir acompañado de oportunidades y recursos.

El objetivo de este estudio es determinar el perfil de mujeres que son beneficiarias de microcréditos y compararlo con el perfil de mujeres que no lo son, así como determinar el impacto que estos microcréditos tienen en la calidad de vida de las mujeres, partiendo de la idea de que la pobreza es multidimensional y para conseguir salir de ella es necesario un apoyo integral.

### 2. CONTEXTO

En primer lugar, es importante señalar que las regiones del sur de Tailandia han sido caldo de cultivo de conflictos violentos durante décadas, empoderar a las mujeres y a la población joven para construir comunidades resilientes, unidas y pacíficas puede ser una clave para mejorar la situación en esta región (UN Women, 2018).

Se elige la Región Sur de Tailandia para el estudio, en concreto el sub-distrito Taling Chan, dentro del distrito Chana en la provincia de Songhla.

La motivación para elegir esta zona es debido a que las provincias del sur de Tailandia, conocidas como “Deep South”, que hacen frontera con Malasia; se caracterizan por ser de las zonas más pobres del país.



Históricamente esta zona era conocida como Sultanato de Patani, donde el aproximadamente el 80% de la población era malayo-musulmana; posteriormente esta región se dividió y una región quedó formando parte de Malasia y otra de Tailandia.

La región que quedó en Tailandia, sufrió la imposición de su lengua, su forma centralizada de gobierno y una educación acorde con el budismo prevalente en el país que pretendía abolir los orígenes islámicos de esta zona.

Otro de los motivos para elegir esta zona del país fue que tuvimos más acceso a las aldeas de esa región gracias a los contactos desde el Centro Yunus. Conseguimos un traductor que hablaba la lengua local, en el sur no se habla tailandés sino un dialecto del árabe – el yawi – y que además tenía buena relación con los habitantes de estas aldeas ya que era originario de la región y había trabajado entre el sur de Tailandia y Malasia.

Las mujeres de Taling Chan se dedican mayoritariamente a la extracción del caucho, conseguimos que las entrevistas se realizasen la mitad a mujeres que trabajaban en este sector y la mitad a mujeres que fuesen emprendedoras.

### 3. METODOLOGÍA

Se realizaron entrevistas individuales siguiendo un cuestionario. La forma de llevarlas a cabo era haciendo las preguntas a las mujeres en inglés y el traductor las traducía a yawi, posteriormente traducía sus respuestas a inglés para poder ir completando el cuestionario.

Se intentó seguir la máxima rigurosidad dentro de las posibilidades, es necesario tener en cuenta el sesgo que se ha podido producir en el proceso bidireccional de traducción a la hora del análisis de datos e interpretación de resultados.

Estas entrevistas fueron realizadas en el porche de la casa del alcalde de la aldea y en el centro cultural, citamos a las mujeres durante dos días realizando un receso para el almuerzo. Una parte de las entrevistas pudimos realizarlas en los lugares de trabajo de algunas de las mujeres que no trabajaban en la extracción de caucho, tres entrevistas las llevamos a cabo en un puesto donde las mujeres iban contestando a nuestro cuestionario mientras realizaban sus labores y otra de las entrevistas la realizamos en una tienda de bolsos.



Todas las entrevistas están recogidas en papel y posteriormente transcritas a una base de datos que nos ha permitido estructurar y analizar la información.

En el mercado de Pakkred en Nonthaburi (colindante con Bangkok), conseguimos hacer entrevistas a las mujeres beneficiarias de microcréditos del VF, las realizamos mientras se encontraban en sus puestos de trabajo y pudimos ver sus productos.

#### 4. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Las zonas geográficas que se estudian son el distrito de Chana, de la provincia Songkhla, en la Región Sur de Tailandia; y Pakkret, en la provincia de Nonthaburi, colindante con Bangkok.

La muestra de nuestro estudio se compone de 21 mujeres, de las cuales 18 mujeres pertenecen al distrito Chana: 2 de Ban Nairai, 11 de Ban Non, 1 de Ban Kuan Hua Chang y 4 de Talig Chan; todo son pequeñas aldeas muy cercanas entre sí. Y 3 mujeres pertenecen a Nonthaburi.

##### 4.1. Presentación de las mujeres entrevistadas:

###### Historia N°1: YAREYAH

Yareya es una mujer casada de 42 años, tiene dos hijos de 12 y 22 años respectivamente.

Es trabajadora por cuenta ajena, dedicándose a realizar los encargos que le vayan pidiendo, el día que la conocí estaba pelando cebollas para llenar sacos y el día de la entrevista realizando manufactura de pescado. Gana aproximadamente \$39.79 al mes, el total de ingresos en la familia es de \$232,09.

La mayor parte de los ingresos los dedican a la educación de sus hijos, seguido de la compra de alimentos y de los gastos de alojamiento. En

ocasiones los ingresos no son suficientes para cubrir todos los gastos y solicita préstamos, el interés de los mismos depende de quién se lo proporcione. No realiza ahorros y tiene deudas con familiares ya que pide préstamos porque no llega a fin de mes.



Se considera una mujer trabajadora, independiente y le gusta la gente.

Le gustaría tener un negocio propio para conseguir llevar más dinero a casa para la familia, para sus hijos también le gustaría un negocio o que fuesen guías turísticos.

### Historia N°2: *THANAPORN*

Thanaporn es una mujer de 48 años, casada y con dos hijas de 12 y 16 años. Es trabajadora por cuenta ajena, prepara los encargos que le piden, como por ejemplo venta de pollo en el pueblo. Gana unos \$165,78 al mes, el total de ingresos en la familia es de unos \$563,65 al mes.

La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de los gastos para educación y para alojamiento. No realiza ahorros y no tiene deudas.

Se considera una mujer amable y trabajadora y le gusta la gente.

Quiere que sus hijos se dediquen a lo que más les guste.



*Fotografía 3. BAN NAIRAI. 20 Febrero 2020. Elaboración propia.*

### Historia N°3: *SITIHAWA*

Sitihawa es una mujer casada de 60 años, tiene un hijo de 40 años y una hija de 35.

Se dedica a la extracción de caucho 6 meses al año, ganando unos \$232,09 al mes, su marido gana unos \$165,78 al mes.

La mayor parte de los ingresos los dedica a la alimentación, seguido de los gastos de alojamiento. Realiza un ahorro de \$9,95 al mes.

Tiene una deuda con el banco de un préstamo que solicitó para la educación de sus hijos.

Se considera una mujer trabajadora y amable y le gusta la gente.

#### Historia N°4: SOUDOH

Soudoh es una mujer de 48 años, casada y con 8 hijos de entre 3 meses y 25 años.

Se dedica a la extracción de caucho 6 meses al año y además cultiva verduras, ganando unos \$99,47 al mes, su marido gana unos \$149,2 al mes.

La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de los gastos para educación y alojamiento.

Solicitó un microcrédito al banco para comprar material de cultivo, y tiene una deuda con el banco por un préstamo para pagar la educación de sus hijos.

Hace 6 años comenzó un negocio de venta de verduras que cultiva ella misma, comenzó el negocio como una forma adicional de conseguir dinero para mantener a su familia. Comenzó este negocio ya que tiene experiencia previa en el sector y además no sabía que más podía hacer. No realizó ninguna formación previa, se basó en su experiencia en el sector. Este negocio ha ido evolucionando con el tiempo ya que actualmente tiene más clientes que al inicio. Toma ella misma las decisiones acerca de su negocio y trabajan con ella algunos familiares.

Es el segundo negocio que empieza, anteriormente abrió una cafetería que no fue estable y terminó cerrando. De este primer negocio aprendió que es muy importante realizar un buen estudio de mercado.

Le gusta tener su propia empresa ya que así puede trabajar desde casa. No se considera una mujer empresaria, sino proveedora de su familia. Se considera amable y trabajadora, y le gusta la gente.

Le gustaría que sus hijos tuviesen su propia empresa.

### Historia N°5: SITIAWA

Sitiawa es una mujer de 60 años, viuda y que vive con su nieto de 2 años.

Es dueña de una plantación de caucho y gana unos \$198,94. La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de gastos de educación y de alojamiento.

Cuando no tiene suficientes ingresos para cubrir todos los gastos sus hijos la ayudan. No realiza ahorros ni tiene deudas.

El negocio fue heredado de su familia, lleva 20 años en el negocio, está contenta ya que le da el suficiente dinero para vivir.

Le gusta tener su propio negocio ya que lo considera mejor para su salud. Se considera trabajadora y amable y le gusta la gente. No se considera una mujer empresaria, sino una proveedora para su familia. Le gustaría que sus hijos tuviesen un negocio y que trabajen en lo que más les guste.

### Historia N°6: AEEH

Aeeh es una mujer de 57 años, divorciada, con 5 hijos y 2 nietos.

Se dedica a comprar comida china en Bangkok y venderla en el pueblo, gana unos \$33,16 al mes.

La mayor parte de los ingresos los destina a alimentación, seguido de educación y alojamiento. No realiza ahorros y tiene un microcrédito que solicitó para mejorar las condiciones de su casa.

Decidió comenzar este negocio porque una amiga le invitó, antes de comenzar realizó unas formaciones online, lleva trabajando en el negocio 1 mes.

Está contenta con el negocio ya que tiene un buen beneficio y así puede afrontar gastos en salud. En el futuro planes buscar más miembros para el negocio.

Le gusta tener su propio negocio para ser su propia jefa, se considera una mujer empresaria, trabajadora y líder y le gustaría que sus hijos se dedicasen a lo que sea bueno para ellos.

#### Historia N°7: *HASNAH*

Hasnah es una mujer casada de 49 años, tiene 4 hijos y 3 nietos, y en su casa también vive su tío.

Trabaja en la extracción de caucho durante 6 meses y gana unos \$149,20 al mes, el total de ingresos en la familia es de \$314,98.

La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de gastos de educación y de alojamiento. No realiza ahorros, tiene un microcrédito que solicitó para renovar la casa y una deuda con el banco de un préstamo que solicitó también para renovar la casa.

Se considera una mujer optimista, amable y trabajadora, le gusta la gente.

Le gustaría tener un negocio propio para conseguir más dinero y le gustaría que sus hijos tuviesen su propio negocio.

#### Historia N°8: *SITIKHOLIYOH*

Sitikholyoh es una mujer viuda de 50 años, tiene 7 hijos de entre 12 y 27 años.

Se dedica a hacer pasteles y venderlos en el mercado de Chana, gana aproximadamente \$198,94 al mes, el total de ingresos en la familia es \$298,40.

La mayor parte de los ingresos los destina a la compra de alimentos, seguido de los gastos en educación y en alojamiento. No realiza ahorros y tiene un microcrédito que solicitó para pagar la educación de sus hijos y una deuda con el banco por un préstamo que solicitó para devolver dinero a un prestamista.

La razón por la que comenzó este negocio hace 2 años fue para mantener a su familia y porque los pasteles son fáciles de hacer y hay un mercado potencial; también porque le



era posible permitírselo. Está contenta con su negocio porque se siente inspirada por sus clientes y siente su hospitalidad. En el futuro le gustaría llegar a más clientes.

Le gusta tener su propio negocio ya que le da independencia, no se considera una mujer empresaria, sino una proveedora para su familia. Se considera optimista, trabajadora y amable, le gusta trabajar con más gente y planear el futuro.

Le gustaría que sus hijos tuviesen un negocio y que fuesen mejores que ella.

### Historia N°9: *SUNANTHA*

Sunantha es una mujer viuda de 64 años, vive con su yerno y 3 nietos.

Trabaja en la extracción de caucho durante 6 meses y además teje bolsos, gana aproximadamente \$232,09 al mes, el total de ingresos en la familia es \$431,03.

La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de los gastos de educación y de alojamiento. No realiza ahorros y no tiene deudas.

Comenzó el negocio de los bolsos hace 10 años gracias a una beca, lo realizó para mantener a su familia y aumentar sus ingresos, antes de comenzar el negocio realizó formaciones en ello. Trabajan en grupo de 11 mujeres y refiere que el problema principal es que hay un vendedor intermedio que se queda con un porcentaje muy alto de las ganancias por cada bolso.



Fotografías 4 y 5. *BAN KUAN HUA CHANG*. 21 Febrero 2020. *Elaboración propia*.

Previamente había tenido un negocio de manufactura de flores artificiales, también realizó una formación previa. Este primer negocio fracasó porque no había mercado, de ello aprendió que es muy importante realizar un estudio de mercado previo.

Le gusta tener su propio negocio para tener una fuente alternativa de ingresos y además porque le permite estar en casa. Se considera una mujer emprendedora, amable y trabajadora, le gusta competir y trabajar con más gente.

Le gustaría que sus hijos tuviesen su propio negocio.

### Historia N°10: SHAREEJAH

Shareejah es una mujer casada de 35 años, tiene 4 hijos y también convive con su madre.

Tiene una tienda de comida y 3 días a la semana va a vender a la playa, gana aproximadamente \$165,78 y el ingreso total en la familia es \$265,25 aproximadamente.

La mayor parte de los ingresos los destina a educación, seguido de gastos en alimentación y alojamiento. No realiza ahorro, tiene un microcrédito que solicitó para iniciar una plantación de sandías, y una deuda con otros familiares para gastos de su familia.

Inició el negocio hace 4 años, la razón de elegir este negocio es porque es un destino turístico. Realizó formación previa en cómo cocinar la comida, le enseñaron sus amigas.

Está contenta con su negocio, le gusta cuando vienen turistas y compran su comida, le gustaría mejorar el sabor.

No es su primer negocio, previamente comenzó un negocio en cultivo de sandías, pero no prosperó.

Le gusta tener su propio negocio ya que le ofrece flexibilidad, se considera optimista y trabajadora, le gusta la gente y tener todo organizado.

Se considera una mujer empresaria y le gustaría que sus hijos trabajasen para el Gobierno.

### Historia N° 11: *FATIMAH*

Fatimah es una mujer de 43 años, está casada y tiene 3 hijos, de entre 6 y 20 años.

Trabaja en la recolección de caucho, su marido también se dedica a lo mismo y entre los dos ganan unos \$397,87 al mes.

La mayor parte de los ingresos se destinan a la alimentación, seguido de educación y alojamiento. No realiza ahorros y tiene un microcrédito que solicitó para remodelar su casa y una deuda con su hermana que le hizo un préstamo para lidiar con los gastos del día a día.

Le gusta trabajar para otros, se considera una mujer trabajadora y amable y no le gusta tomar decisiones, le gusta trabajar con más personas.

Le gustaría que sus hijos trabajasen en el Gobierno.

### Historia N° 12: *JEHYOH*

Jehyoh es una mujer de 65 años, está casada, tiene 5 hijos y un nieto.

Trabaja en la recolección de caucho, su marido también se dedica a lo mismo y entre los dos ganan unos \$198,94 al mes.

La mayor parte de los ingresos se destinan a la alimentación, seguido de educación y alojamiento. No realiza ahorro y tiene un microcrédito que solicitó para gastos familiares y para educación.

Le gustaría tener su propio negocio para aumentar los ingresos, se considera trabajadora y amable, le gusta la gente y tomar decisiones.

Le gustaría que sus hijos tuviesen su propio negocio.



### Historia N°13: ROKEEYOH

Rokeeyoh es una mujer casada de 54 años, tiene dos hijos, en su casa sigue viviendo su hija que está estudiando una carrera.

Trabaja en la recolección de caucho, su marido también se dedica a lo mismo y entre los dos ganan unos \$198,94 al mes.

La mayor parte de los ingresos se destinan a la alimentación, seguido de alojamiento. No realiza ahorro y tiene un microcrédito que solicitó para pagar una deuda previa que tenía.

Le gustaría tener su propio negocio, se considera amable y trabajadora y le gusta tomar decisiones, no le gusta trabajar con otras personas.

Le gustaría que sus hijos trabajasen para el Gobierno.

### Historia N°14: MUESOH

Muesoh es una mujer casada de 48 años, tiene una hija de 23 años y un hijo de 22 años.

Se dedica a la venta de ropa en Malasia, gana aproximadamente \$431,03 al mes, el total de ingresos en la familia es \$629,97.

La mayor parte de los ingresos los dedica al negocio, seguido de los gastos en alimentación, transporte y alojamiento. No realiza ahorros y tiene un microcrédito que solicitó para la educación de sus hijos y para comenzar el negocio, tiene una deuda con familiares por un préstamo que solicitó para el negocio.

Inició este negocio hace 15 años para mantener a su familia, también porque no es un trabajo pesado. Antes de comenzar, aprendió de su hermana. Los beneficios han disminuido por la bajada del cambio de divisa, compra ropa en Tailandia y va puerta por puerta vendiendo al otro lado de la frontera.

Le gustaría dejar de vender en Malasia y vender en Tailandia, siente miedo al cruzar la frontera ya que tiene miedo a ser arrestada, le gustaría tener su propia tienda en Chana.

Le gusta tener su propio negocio porque es más flexible y porque no le gusta estar por debajo de otra persona, se considera independiente, trabajadora y amable, le gusta trabajar con más gente y tomar decisiones.

No se considera una mujer empresaria, sino una proveedora para la familia. Le gustaría que sus hijos trabajasen en el Gobierno.

### Historia N°15: CHAWAPHA

Chawapha es una mujer de 57 años, está divorciada y tiene dos hijos y tres nietos.

Es dueña de una plantación de caucho y gana unos \$99,47 al mes, el total de ingresos en la familia es aproximadamente \$232,09 al mes. La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de gastos de educación y de alojamiento. Realiza ahorros, para poder afrontar gastos en salud en el futuro.

El negocio fue heredado de su familia, lleva 15 años en el negocio, está contenta ya que le proporciona dinero para mantener a su familia.

Le gusta tener su propio negocio ya que le gusta ser su propia jefa y porque le da flexibilidad. Se considera amable e independiente y le gusta la gente y tomar decisiones. No se considera una mujer empresaria, sino una proveedora para su familia. Le gustaría que sus hijos trabajasen para el Gobierno.

### Historia N°16: MADROSHAH

Madroshah es una mujer casada de 54 años, vive con su marido y su nieto de 15 años.

Es voluntaria comunitaria para el Gobierno, gana unos \$99,47, el total de ingresos en su familia es \$762,59. La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de gastos de transporte, educación y de alojamiento. Realiza ahorros para uso personal y para comprar un terreno, no tiene deudas.

Le gusta trabajar para otros, se considera optimista, amable y líder, le gusta tomar decisiones y trabajar con más gente.

Le gustaría que sus hijos trabajasen para el Gobierno.

### Historia N°17: ROKEEYAH

Rokeeyah es una mujer de 53 años, casada, con dos hijos y una nieta.

Es dueña de una plantación de caucho y trabaja junto a su marido realizando la extracción del caucho, ganan unos \$248,67 al mes. La mayor parte de los ingresos los destina a la alimentación, seguido de gastos de alojamiento. No realiza ahorros y no tiene deudas.

El negocio fue heredado de su familia, lleva 20 años en el negocio, está contenta ya que le hace sentirse feliz, le gustaría tener otro negocio.

Le gusta tener su propio negocio ya que es flexible y porque le gusta emprender.

Se considera amable y trabajadora, le gusta trabajar con más gente. No se siente una mujer empresaria sino una proveedora para la familia.

### Historia N°18: ILADA

Ilada es una mujer casada de 58 años, tiene 4 hijos y 2 nietos.

Es propietaria de una tienda de alimentación, gana aproximadamente \$497,34 y el total de ingresos en la familia es \$663,12. La mayor parte de los ingresos los destina al negocio, seguido de los gastos en alimentación, alojamiento y transporte. No realiza ahorro y tiene un microcrédito que solicitó para un negocio previo.

Inició el negocio hace 3 años, la razón principal de iniciar este negocio es para mantener a su familia, además porque le encanta su negocio y porque se preparó para ello, se formó en una cooperativa y le gustaría empezar una ella.

El negocio ha ido mejorando con el tiempo, tiene más clientes y más variedad de productos.

Está contenta con su negocio porque gracias a él su familia puede comer, le gustaría ampliar el negocio. Se considera sacrificada, optimista, amable, trabajadora y líder, le gusta la gente y tener todo organizado.

Se siente una mujer empresaria y proveedora de la comunidad.

Le gustaría que sus hijos tuviesen su propia empresa.

### Historia N°19: CHALAO

Chalao es una mujer viuda de 73 años, vive con su hija, su yerno y su nieto.

Fue profesora y cuando se retiró se convirtió en vendedora de verduras en el mercado.

Actualmente con la venta de verduras gana aproximadamente \$99,47, el ingreso total en la familia es \$232,09. Realiza ahorro para posibles emergencias y solicitó un microcrédito para comenzar el negocio.

Inició el negocio hace 13 años, la razón principal para comenzar este negocio fue para mantener a su familia y aumentar sus ganancias tras su jubilación como profesora.

Le gusta tener su propio negocio para poder aumentar sus ganancias.

Se considera trabajadora y amable y le gusta la gente. No se siente una mujer empresaria sino una proveedora para su familia. Le gustaría que sus hijos tuviesen su propio negocio.

### Historia N°20: SIRIPORN



*Fotografía 6. BANNON. 20 Febrero 2020.  
Elaboración propia.*

Siriporn es una mujer de 53 años, está casada y tiene una hija de 30 años.

Tiene un puesto de comidas en el mercado, gana aproximadamente \$298,40 al mes. Realiza ahorro para posibles emergencias y solicitó un microcrédito para comenzar el negocio.

Inició el negocio hace 5 años, la razón principal para comenzar este negocio fue para mantener a su familia y aumentar sus ganancias.

Le gusta tener su propio negocio, se considera trabajadora y amable y le gusta la gente.

No se siente una mujer empresaria, sino una proveedora para su familia.

## Historia N°21: SOMSRI

Somsri es una mujer casada de 49 años, tiene una hija de 30 años.

Es propietaria de un puesto de venta de comida, realiza ahorro para posibles emergencias y solicitó un microcrédito para comenzar el negocio.

Inició el negocio hace 1 año, la razón principal para comenzar este negocio fue para mantener a su familia y aumentar sus ganancias, eligió este negocio y no otro porque se lo recomendaron.

Le gusta tener su propio negocio para poder aumentar sus ganancias. Se considera trabajadora y amable y le gusta la gente. No se siente una mujer empresaria sino una proveedora para su familia. Le gustaría que sus hijos tuviesen su propio negocio.

## 5. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

El estudio que se presenta tiene ciertas limitaciones. En primer lugar, debemos tener en cuenta la dificultad para encontrar un contacto en alguna zona rural para poder llevar a cabo el estudio con una contraparte que nos apoyase. Una vez que se consiguió un contacto en la Región Sur del país, otra de las limitaciones encontramos fue el proceso de traducción, ya que no se realizaba de forma literal a partir del cuestionario, por lo que no se ha podido recoger toda la información deseada.

El tamaño de la muestra es reducido debido a las dificultades para comenzar el estudio en el terreno y a las condiciones que se encontraron al realizarlas. Se consiguió llegar al mayor número posible de mujeres de la zona, realizando entrevistas mañana y tarde.

Por la magnitud de la muestra este estudio no aporta conclusiones sólidas acerca de la población estudiada, puede servir como modelo de aplicación de este cuestionario en este entorno cultural.

También la investigadora considera una limitación el hecho de no haber podido realizar las entrevistas de forma individual. Una vez llegados a terreno se vio que la única opción para realizar las entrevistas era llevarlas a cabo en el patio de la casa del jefe de la aldea. Pese a la insistencia no se dio la opción de realizar las entrevistas en los hogares de las entrevistadas o de forma individual en sus lugares de trabajo (había más de una en el mismo lugar trabajando), realizándose finalmente en este espacio donde esperaban todas

las entrevistadas – en ocasiones estando también sus maridos –, por lo que es posible que se haya perdido información ante la falta de intimidad.

Uno de los aprendizajes más importantes que se extrae de esta experiencia es el hecho de encontrar a una persona que ofrezca una traducción literal del cuestionario para poder extraer el máximo de información posible del mismo, dedicar el tiempo necesario a cada persona entrevistada y realizarlo de forma individual, sin que haya más componentes de la comunidad cerca para disminuir el sesgo que pueda producirse.

Es interesante también encontrar el lugar que proporcione la suficiente confidencialidad y comodidad a las personas entrevistadas, ya que van a proporcionar información personal y que posiblemente no quieran compartir con personas ajenas.

Por otro lado, no sabemos los ingresos que tenían antes de recibir el crédito, por lo que no podemos hacer una valoración del impacto que ha tenido en cuanto a incremento de ingresos.

## 6. ANÁLISIS Y RESULTADOS

El análisis lo vamos a realizar en dos fases, primero entre mujeres beneficiarias y no beneficiarias de microcréditos en el ámbito rural, y en segundo lugar entre mujeres beneficiarias de microcréditos en el ámbito rural y en el ámbito urbano.

### 6.1. Parámetros a analizar

En una primera fase, en el ámbito rural comparamos el perfil de las beneficiarias con el de las no beneficiarias para ver si los microcréditos se dirigen a las más pobres, posteriormente analizamos el impacto de los microcréditos en las primeras con respecto a las segundas.

En una segunda fase, se compara el perfil de las mujeres que reciben microcréditos en el ámbito urbano y en el rural, después se analiza impacto de los microcréditos en los diferentes ámbitos.

Para realizar el análisis del perfil de las mujeres hemos elegido los siguientes parámetros:

- Edad
- Tamaño de la familia
- Nivel de estudios
- Estado civil
- Tipo de negocio

Para analizar el impacto de los microcréditos elegimos los siguientes parámetros:

- Ingresos
- Fuente de financiación del negocio
- Capital inicial del negocio
- Ahorro

## 6.2. Información empleada en el análisis

La información empleada en la evaluación aparece recogida en las entrevistas realizadas en el mes de febrero de 2020.

Estas entrevistas se transcribieron a una base de datos que posteriormente fueron extraídos a una tabla Excel para su análisis.

La información fue recogida en BHT (Baht Tailandés), posteriormente se ha convertido a \$ (dólares), \$1 corresponde a 30,16 BHT<sup>5</sup>.

## 6.3. Análisis de las entrevistas

Se realizan dieciocho entrevistas a mujeres del ámbito rural, diez de ellas han sido beneficiarias de microcréditos y ocho no han recibido microcréditos.

Al hablar con las mujeres nos decían que en ocasiones los microcréditos se daban a familiares de los componentes del consejo de la comunidad.

Tres entrevistas fueron realizadas en el ámbito urbano.

---

<sup>5</sup> <https://sdw.ecb.europa.eu/curConverter.do>

### 6.3.1. Perfil de las mujeres

Nos centramos en primer lugar en las mujeres del ámbito rural que han sido beneficiarias de microcréditos:

Si analizamos el parámetro “*edad*”, las diez mujeres pertenecen a un rango de edad entre 35 y 65 años, siendo una (1) de 35 años, ocho (8) entre 43 y 58 años y una (1) de 65 años, la media de edad de las mujeres beneficiarias de microcréditos es 44,9 años. La mediana es 49,5 años.

Tabla 1

*Edad de las mujeres*

Edad de las mujeres	Número de mujeres	Porcentaje %
De 30 a 39 años	1	10
De 40 a 49 años	4	40
De 50 a 59 años	4	40
Mayores de 60 años	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Analizando el parámetro “*tamaño de la familia*”, tres (3) de ellas tenían núcleos familiares de 5 o menos personas, cinco (5) de 7-8 personas y dos (2) de 10 o más personas; la media del número de miembros de familia de las mujeres beneficiarias de microcréditos es 7,1 y la mediana 8.

Tabla 2

*Tamaño de la familia*

Número de mujeres	Miembros de la familia	Porcentaje
0	1	0
1	2	10
1	3	10
1	4	10
0	5	0
2	6	20
3	7	30
0	8	0
1	9	10
0	10	0
1	11	10
<b>Total de miembros la familia a cargo de las mujeres</b>	<b>63</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.



En cuanto al parámetro “*nivel de estudios*”, el 100% han recibido educación; seis (6) han finalizado educación primaria, tres (3) educación secundaria y una (1) tiene un certificado profesional.

Tabla 3

*Educación vs. No educación*

	Nº mujeres	Porcentaje
Han recibido educación	10	100
No han recibido ninguna educación	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Tabla 4

*Nivel de estudios*

Nivel de estudios completados	Nº mujeres	Porcentaje
Educación primaria	6	60
Educación secundaria básica	2	20
Educación secundaria superior	1	10
Certificado profesional	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Si analizamos el parámetro “*estado civil*”, ocho (8) están casadas, una (1) divorciada y una (1) viuda.

Tabla 5

*Estado civil*

Estado civil	Número de mujeres	Porcentaje
Casada	8	80
Casada pero cabeza de familia	0	0
Soltera, viuda o divorciada	2	20
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Por último, el parámetro “*tipo de negocio*”, cuatro (4) trabajan en la extracción de caucho, una (1) compra ropa y la vende en Malasia, dos (2) tienen una tienda de alimentos, una (1) tiene una tienda de comida, una (1) hace tartas para vender en el mercado y una (1) cultiva verduras y también trabaja en la extracción de caucho.

Tabla 6

*Tipo de negocio*

Sector Empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Agrícola	5	50
Comercial	1	10
Alimentación y restauración	4	40
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

A continuación, nos centramos en las mujeres del ámbito rural que no han recibido microcréditos:

Si analizamos el parámetro “*edad*”, las ocho mujeres pertenecen a un rango de edad entre 42 y 64 años, siendo dos (2) menores de 50 años, tres (3) entre 50 y 60 años, y tres (3) mayores de 60 años, la media de edad de las mujeres que no han recibido microcréditos es 54,75 años. La mediana 55,5 años.

Tabla 7

*Edad de las mujeres*

Edad de las mujeres	Número de mujeres	Porcentaje %
De 30 a 39 años	0	0
De 40 a 49 años	2	25
De 50 a 59 años	3	37,5
Mayores de 60 años	3	37,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Analizando el parámetro “*tamaño de la familia*”, tienen núcleos familiares de entre 2 y 6 personas, cinco (5) de ellas tienen núcleos familiares menos de 5 personas y tres (3) de ellas de 5 o más personas; la media del número de miembros de familia de las mujeres que no han recibido microcréditos es 4 y la mediana 4.

Tabla 8

*Tamaño de la familia*

Número de mujeres	Miembros de la familia	Porcentaje
1	1	12,5
1	2	12,5
3	3	37,5
2	4	25
1	5	12,5
0	6	0
0	7	0
0	8	0
0	9	0
0	10	0
0	11	0
<b>Total de miembros la familia a cargo de las mujeres</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

En cuanto al parámetro “*nivel de estudios*”, el 87,5% de las mujeres han recibido educación; 4 han finalizado educación primaria, tres (3) educación secundaria y una (1) no especifica su nivel educativo.

Tabla 9

*Educación vs. No educación*

	Nº mujeres	Porcentaje
Han recibido educación	7	87,5
No han recibido ninguna educación	1	12,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Tabla 10

*Nivel de estudios*

Nivel de estudios completados	Nº mujeres	Porcentaje
Educación primaria	4	50
Educación secundaria básica	2	25
Educación secundaria superior	1	12,5
No especifica	1	12,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Si analizamos el parámetro “*estado civil*”, cinco (5) están casadas, dos (2) divorciada y una (1) viuda.

Tabla 11

*Estado civil*

Estado civil	Número de mujeres	Porcentaje
Casada	5	62,5
Casada pero cabeza de familia	0	0
Soltera, viuda o divorciada	3	37,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Por último, el parámetro “*tipo de negocio*”, cuatro (4) son dueñas de una plantación de caucho – una de ellas también teje bolsos –, una (1) es voluntaria comunitaria para el Gobierno, una (1) trabaja en la extracción del caucho, dos (2) son trabajadoras temporales – preparación de pedidos, venta de pollos... –.

Tabla 12

*Tipo de negocio*

Sector Empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Agrícola	5	62,5
Servicios	3	37,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Por último, analizamos a las mujeres del ámbito urbano que han sido beneficiarias de microcréditos:

Si analizamos el parámetro “*edad*”, las tres mujeres pertenecen a un rango de edad entre 45 y 75 años, siendo una (1) de 49 años, una (1) de 53 años y una (1) de 75 años, la media de edad es 49 años. La mediana 53 años.

Tabla 13

*Edad de las mujeres*

Edad de las mujeres	Número de mujeres	Porcentaje %
De 40 a 49 años	1	33,33
De 50 a 59 años	1	33,33
Mayores de 60 años	1	33,33
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Analizando el parámetro “*tamaño de la familia*”, todas tenían núcleos familiares de 5 o menos personas, una (1) de 3 personas, una (1) de 4 personas y una (1) de 5 personas; la media del número de miembros de familia es 4, la mediana 4.

Tabla 14

*Tamaño de la familia*

Número de mujeres	Miembros de la familia	Porcentaje
0	1	0
0	2	0
1	3	33,33
1	4	33,33
1	5	33,33
0	6	0
0	7	0
0	8	0
0	9	0
0	10	0
0	11	0
<b>Total de miembros la familia a cargo de las mujeres</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

En cuanto al parámetro “*nivel de estudios*”, el 66,66% de las mujeres han recibido educación; una (1) tiene educación secundaria, una (1) tiene una carrera y una no especifica.

Tabla 15

*Educación vs. No educación*

	Nº mujeres	Porcentaje
Han recibido educación	2	66,66
No han recibido ninguna educación	-	0
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Tabla 16

*Nivel de estudios*

Nivel de estudios completados	Nº mujeres	Porcentaje
Educación secundaria básica	1	33,33
Carrera	1	33,33
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Si analizamos el parámetro “*estado civil*”, dos (2) están casadas y una (1) viuda.

Tabla 17

*Estado civil*

Estado civil	Número de mujeres	Porcentaje
Casada	2	66,66
Casada pero cabeza de familia	0	0
Soltera, viuda o divorciada	1	33,33
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Por último, el parámetro “*tipo de negocio*”, las tres (3) tienen una tienda de alimentos.

Tabla 18

*Tipo de negocio*

Sector Empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Agrícola	0	0
Comercial	3	100
Alimentación y restauración	0	0
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

### 6.3.2. Impacto de los microcréditos

Nos centramos en primer lugar en las mujeres del ámbito rural que han sido beneficiarias de microcréditos:

Analizando el parámetro “*ingresos*”, los ingresos familiares van de \$30 a \$500; siete (7) familias tienen ingresos entre \$30 y \$170, una (1) entre \$171 y \$340 y dos (2) entre \$341 y \$500. Siendo el ingreso medio \$165,37.

Tabla 19

*Ingresos*

Rango ingresos (\$)	Nº mujeres	Porcentaje
30 – 170	7	70
171 – 340	1	10
341 – 500	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

En el cuadro a continuación se representa la “*Fuente de financiación del negocio*”:

Tabla 20

*Fuente de financiación del negocio*

Como financió la puesta en marcha de su negocio	Nº mujeres	Porcentaje
No tienen negocio	4	40
Con su dinero	2	20
Con dinero de su familia	1	10
Préstamo Instituciones Microfinancieras	2	20
Dinero de familia + IMF	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

De las 10 mujeres que han recibido microcréditos, seis (6) de ellas los han empleado en comenzar un negocio y cuatro (4) de ellas en fines no productivos (ampliar vivienda, arreglo vivienda...).

Las que lo emplearon en comenzar un negocio, el 20% lo iniciaron con su dinero, el 10% con dinero de su familia, el 20% con préstamos de instituciones microfinancieras y el 10% con el conjunto de dinero familiar y préstamo de IMF.

En el cuadro a continuación aparece reflejado el “*capital inicial de negocio*” de cada una de las mujeres emprendedoras:

Tabla 21

*Capital inicial del negocio*

Capital inicial del negocio (\$)	Fuente de financiación	Nº mujeres	Porcentaje
663,12	IMF	2	20
663,12	Familiar	1	10
431,03	Familiar + IMF	1	10
132,62	Fondos propios	1	10
116,05	Fondos propios	1	10
<b>Total</b>		<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Del 20% que comenzó su negocio con dinero propio, se representa de forma aislada en el cuadro a continuación el capital inicial del negocio:

Tabla 22

*Capital inicial propio*

Con que cantidad propia puso en marcha de su negocio (\$)	Nº mujeres	Porcentaje
132,62	1	10
116,05	1	10
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

A continuación, representamos en un cuadro el lugar en el que llevan a cabo su actividad empresarial:

Tabla 23

*Lugar de desarrollo de actividad empresarial*

Donde desarrollan su actividad empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Plantación de caucho	5	50
De manera ambulante	2	20
Tienda	3	30
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

La Región Sur de Tailandia es una zona en la que abundan las plantaciones de caucho, es uno de los motores económicos de la zona, su extracción se dedica a satisfacer las necesidades de la industria del automóvil.

Una gran parte de la población de la zona donde se realizaron las entrevistas se dedica a esta actividad, la mayoría siendo contratados para la recogida del caucho durante los 6



meses del año en que se realiza, y una menor proporción son propietarios de terrenos que han sido heredados de generación en generación.

El parámetro “*Ahorro*” no puede ser analizado en este caso ya que las mujeres refieren no realizar ahorros con las ganancias.

Si nos paramos a analizar en qué gastan los ingresos, cabe destacar que más del 50% de los ingresos los dedican a la alimentación, siendo esto un indicador de pobreza.

Al hablar con las mujeres que han sido beneficiarias de microcréditos, la mayoría refiere que, a raíz de haber pedido un crédito, han quedado más endeudadas. Generalmente los solicitan para hacer alguna reforma en la casa o para pagar deudas que tienen de otros préstamos que han pedido, para educación, para comenzar un negocio que no funcionó o para pagar deudas que tenían sus hijos/as.

Solicitan los microcréditos y éstos tienen unos intereses muy elevados, lo que les hace muy difícil poder pagar las cuotas con los ingresos que tienen, provocando así que se acentúe el “*círculo vicioso de la pobreza*”, teoría económica que defiende que cuantos menos recursos tenga una persona, menor será su capacidad de ahorrar y poder salir del estado de pobreza.

Pasamos ahora a analizar las mujeres del ámbito rural que no han recibido microcréditos:

Analizando el parámetro “*ingresos*”, los ingresos familiares van de \$30 a \$240; siete (7) familias tienen ingresos entre \$30 y \$170 y una (1) por encima de los \$170. Siendo el ingreso medio \$108,07.

Tabla 24

*Ingresos*

Rango ingresos (\$)	Nº mujeres	Porcentaje
30 – 170	7	87,5
171 – 330	1	12,5
331 – 500	0	0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

En el cuadro a continuación se representa la “*Fuente de financiación del negocio*”:

Tabla 25

*Fuente de financiación del negocio*

Como financió la puesta en marcha de su negocio	Nº mujeres	Porcentaje
No tienen negocio	4	50
Herencia familiar	3	37,5
Herencia familiar + beca	1	12,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Muchas mujeres en la región no tienen capital y continúan los negocios familiares, en este caso heredan una plantación de caucho y continúan gestionando la extracción, en ocasiones la recogida de caucho la realizan ellas y sus familiares y en otras contratan a trabajadores/as para realizarlo.

En el cuadro a continuación aparece reflejado el “*capital inicial de negocio*” de cada una de las mujeres emprendedoras:

Tabla 26

*Capital inicial del negocio*

Capital inicial del negocio (\$)	Fuente de financiación	Nº mujeres	Porcentaje
Herencia familiar	Familiar	3	37,5
Herencia familiar + beca 137,74	Familiar + centro de educación no formal	1	12,5
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Estas mujeres continuaron dirigiendo el negocio familiar al heredar una plantación de caucho.

En el cuadro que encontramos a continuación aparece reflejado el lugar en el que desempeñan su trabajo estas mujeres:

Tabla 27

*Lugar de desarrollo de actividad empresarial*

Donde desarrollan su actividad empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Plantación de caucho	4	50
No trabaja	1	12,5
Empleada cuenta ajena (venta, preparado de comidas...)	2	25
Plantación caucho + casa (bolsos)	1	12,5
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Podemos ver que cinco (5) mujeres desempeñan su trabajo en las plantaciones de caucho, una (1) de ellas además vende bolsos en su casa; dos (2) mujeres son empleadas por cuenta ajena y venden productos en el mercado.

En este caso podemos analizar el parámetro “Ahorro” realizado por estas mujeres:

Tabla 28

*Cantidad de ahorro*

Nº de mujeres que ahorran	Cantidad (\$)
1	9,95
1	33,16
1	66,31
<b>Total</b>	<b>8</b>

Nota. Elaboración propia.

Del total de ocho (8) mujeres, realizan ahorros tres (3) de ellas, quedan reflejados en el cuadro anterior las cantidades de ahorro de cada una de ellas.

A continuación, representamos a qué se destinan los ahorros:

Tabla 29

*Destino del ahorro*

Destino del ahorro	Número de mujeres	Porcentaje
Emergencias Salud	2	25
Emergencias otros	0	0
Casa	1	12,5
Salud	0	0
Negocio	0	0
Educación	0	0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Las dos primeras ahorran para poder afrontar posibles gastos en salud y la tercera para uso personal (comprar tierras...).

En cuanto a los gastos, en este caso también se da que más del 50% de los ingresos los dedican a la alimentación; cumpliéndose el indicador de pobreza.

Por último, nos centramos en las mujeres del ámbito urbano que han sido beneficiarias de microcréditos:

Analizando el parámetro “*ingresos*”, una (1) de ellas no especifica los ingresos familiares, una (1) gana \$99,47 al mes y una (1) \$298,40 al mes, podríamos interpretar una media de \$198,94 al mes.

Tabla 30

*Ingresos*

Rango ingresos (\$)	Nº mujeres	Porcentaje
30 – 170	1	33,33
171 – 340	1	33,33
No especifica	1	33,33
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

En el cuadro a continuación se representa la “*Fuente de financiación del negocio*”:

Tabla 31

*Fuente de financiación del negocio*

Como financió la puesta en marcha de su negocio	Nº mujeres	Porcentaje
Préstamo Instituciones Microfinancieras	3	100
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Las tres (3) mujeres han empleado microcréditos del Banco Comunal de Pueblo (VF) para comenzar su negocio.

En el cuadro a continuación aparece reflejado el “*capital inicial de negocio*” de cada una de las mujeres emprendedoras:

Tabla 32

*Capital inicial del negocio*

Capital inicial del negocio (\$)	Fuente de financiación	Nº mujeres	Porcentaje
1657,8	IMF	3	100
<b>Total</b>		<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Como vemos, todas las mujeres inician el negocio con el mismo capital, el VF tiene un protocolo a seguir paso a paso para cada uno de los microcréditos, se empieza por la misma cantidad y se pueden ir pidiendo otros préstamos más adelante.

En el cuadro que encontramos a continuación aparece reflejado el lugar en el que desempeñan su trabajo estas mujeres:

Tabla 33

*Lugar de desarrollo de actividad empresarial*

Donde desarrollan su actividad empresarial	Nº mujeres	Porcentaje
Tienda	3	100
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

Las mujeres beneficiarias de microcréditos del VF reciben un espacio en el mercado que está a la entrada de su sede.

En este caso también podemos analizar el parámetro “*Ahorro*” realizado por estas mujeres:

Tabla 34

*Cantidad de ahorro*

Nº de mujeres que ahorran	Cantidad (\$)
2	49,73
1	No especifica
<b>Total</b>	<b>3</b>

Nota. Elaboración propia.

En el VF una de las cláusulas es desarrollar la capacidad de ahorro y ahorrar una cantidad mínima al día.

A continuación, se representa a qué se van destinados los ahorros:

Tabla 35

*Destino del ahorro*

Destino del ahorro	Número de mujeres	Porcentaje
Emergencias	3	100
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

## 6.4. Conclusiones

### 6.4.1. Diferencias en el perfil socioeconómico de las mujeres entrevistadas

El perfil socioeconómico de las mujeres de la zona rural que han recibido microcréditos es: mediana de años 49,5 años, con una mediana de 8 miembros en la familia. El 100% han recibido educación, con formación hasta educación primaria en un 60% de ellas, secundaria básica el 20%, secundaria superior el 10% y certificado profesional el 10%. El 80% casadas y el 20% soltera/viuda/divorciada. Realizan un tipo de negocio el sector agrícola el 50%, el resto se reparte entre sector de la alimentación el 40% y sector comercial el 10%.

El perfil socioeconómico de las mujeres de la zona rural que han no recibido microcréditos es: mediana de años 55,5 años, con una mediana de 4 miembros en la familia. El 87,5% han recibido educación, con formación hasta educación primaria en un 50% de ellas, secundaria básica el 25%, secundaria superior el 12,5% y sin especificar el 12,5%. El 62,5% casadas y el 27,5% soltera/viuda/casada. Desarrollan un tipo de negocio en el sector agrícola el 62,5% y en el sector servicios el 37,5%.

El perfil socioeconómico de las mujeres de la zona urbana que han recibido microcréditos es: mediana de años 53 años, con una mediana de 4 miembros en la familia. El 66,66% han recibido educación, con formación hasta educación primaria en un 33,33% de ellas y con carrera profesional el 33,33%. El 66,66% casadas y el 33,33% soltera/viuda/casada. Desarrollan un tipo de negocio en el sector comercial el 100%.

Al comparar en primer lugar a las mujeres del ámbito rural beneficiarias de microcréditos y las no beneficiarias, podemos observar que parecen ir dirigidos a con un mayor número

de miembros en la familia. También es interesante destacar que el nivel educativo de las mujeres beneficiarias es ligeramente superior al de las no beneficiarias de microcréditos.

Al comparar a las mujeres beneficiarias en el ámbito rural con las del ámbito urbano, vemos que en el medio rural tienen núcleos familiares más extensos y negocios agrícolas predominantemente; mientras que en el ámbito urbano los núcleos familiares son más reducidos y tienen negocios comerciales. No es representativo ya que es lo común en cada uno de los ámbitos.

#### 6.4.2. Impacto del microcrédito

El ingreso medio de las mujeres beneficiarias de microcréditos en la zona rural es de \$165,37. Como decíamos previamente, de las 10 mujeres que han recibido microcréditos, 6 de ellas los han empleado en comenzar un negocio y 4 de ellas en fines no productivos (ampliar vivienda, arreglo vivienda...). De las mujeres emprendedoras, el 20% inicia el negocio con préstamos de IMF (\$663,12), el 10% con dinero de su familia (\$663,12), el 10% con el conjunto de dinero de su familia y de IMF (\$431,03), el 20% comienza el negocio con su dinero; las cantidades propias con las que comienzan el negocio son \$132,62 y \$116,05.

El lugar en el que desempeñan su trabajo es el 50% en plantaciones de caucho, el 30% en tiendas y el 20% de manera ambulante.

Este grupo de mujeres no realiza ahorro y más del 50% de sus ingresos los dedican a la compra de alimentos.

El ingreso medio de las mujeres no beneficiarias de microcréditos en la zona rural es de \$ 108,07. De este grupo, el 50% no tiene negocios y las que lo tienen son por herencia familiar – plantación de caucho –.

El lugar en el que desempeñan su trabajo es el 62,5% en plantaciones de caucho y el 25% son trabajadoras por cuenta ajena.

Este grupo de mujeres realiza ahorro, dedicándolo a emergencias de salud y arreglos en las viviendas. Este grupo también dedica más del 50% de sus ingresos a la alimentación.

El ingreso medio de las mujeres beneficiarias de microcréditos en la zona urbana es de \$198,94. Las mujeres de este grupo iniciaron su negocio gracias a un microcrédito que

recibieron del VF, siendo el capital inicial \$1657,80. El lugar en el que desempeñan su trabajo es en puestos en el mercado que se encuentra a la entrada de la IMF. Este grupo de mujeres realiza ahorro, para emergencias de salud y arreglos en las viviendas.

Si comparamos a las mujeres beneficiarias de microcréditos en el ámbito rural y a las no beneficiarias vemos que el ingreso en las beneficiarias es algo mayor, ambos grupos desempeñan su trabajo en las plantaciones de caucho en su mayoría y dedican más del 50% de los ingresos a alimentación; como hemos dicho previamente este es un indicador de pobreza, así que podríamos decir que en la zona rural se vive bajo el umbral de pobreza independientemente de recibir microcréditos o no. Podríamos decir que el hecho de recibir microcréditos tiene un efecto positivo ya que los ingresos son mayores, pero no son suficientes para salir del estado de pobreza.

Por otro lado, llama la atención entre estos dos grupos que las mujeres que ahorran son las que no han sido beneficiarias de microcréditos, sería interesante estudiar más a fondo este punto para determinar el motivo. Se podría decir que el ahorro no está determinado por los ingresos, sino que está determinado por la cultura o el hábito.

Al comparar a las mujeres beneficiarias de microcréditos en el ámbito rural y en el urbano, vemos que el capital inicial en las mujeres en el ámbito urbano es mayor que las mujeres del ámbito rural, podemos ver también que los ingresos en el ámbito urbano son mayores y además son capaces de realizar ahorros.

Podríamos decir, que el hecho de comenzar el negocio con un capital mayor hace a su vez que los beneficios sean mayores.

Sería interesante conseguir ampliar este estudio, realizarlo con una muestra mayor, realizando las entrevistas siguiendo un método más adecuado que permita disminuir los sesgos.



## 6.5. Recomendaciones

A lo largo de la investigación realizada podemos determinar que las mujeres entrevistadas en la zona rural no se consideran emprendedoras o empresarias, sino amas de casa que hacen lo posible por mejorar la situación de sus familias.

Otro punto importante que se ha objetivado a lo largo del estudio, es que el ahorro está determinado por el hábito, por lo que sería interesante desarrollar la cultura del ahorro en esta región en el futuro.

Son mujeres con mucho potencial y ganas de salir de la situación de pobreza, pero que no tienen los recursos necesarios para ello. Es por esto que consideramos interesante, además de potenciar el microcrédito; acompañarlo de programas formativos que les permitan ser más independientes a la hora de comenzar un negocio. Como se ha dicho previamente en esta investigación, la pobreza es multidimensional, por lo que para conseguir salir de ella son necesarias herramientas en diferentes ámbitos: educación, salud, ingresos...

Ellas mismas demandan apoyo en educación y formación, tanto en conocimientos en gestión de negocios como en conocimientos acerca de técnicas de manufacturación innovadoras que les permitan desarrollar un producto diferente a lo que puede encontrarse en el mercado.

Además de focalizar en actividades de formación empresarial y educación, es importante adecuar los microcréditos al perfil de las mujeres que más los necesiten.

Asimismo, vemos necesario facilitar espacios en buenas condiciones sanitarias y de seguridad. Si se quiere potenciar el emprendimiento entre las mujeres, lo primero es facilitarles un ámbito seguro para desarrollarlo.

---

## BIBLIOGRAFÍA

---

- Anand, S., & Sen, A. (1997). Concepts of human development and poverty! A multidimensional perspective. *United Nations Development Programme, Poverty and human development: Human development papers*, 1-20.
- Brides, G. N. (2019, 19 febrero). *Thailand - Child Marriage Around The World*. Girls Not Brides. <https://www.girlsnotbrides.org/child-marriage/thailand/>
- Chen, M. A. (2001). Women and informality: A global picture, the global movement. *Sais Review*, 21(1), 71-82.
- Currency Converter - ECB Statistical Data Warehouse. (s. f.). <https://sdw.ecb.europa.eu/>.  
<https://sdw.ecb.europa.eu/curConverter.do>
- Fondo de Población de las Naciones Unidas. (12 de febrero de 2018). *Mothers too young: Inequality fuels adolescent pregnancies in Thailand*. UNFPA. <https://www.unfpa.org/es/news/mothers-too-young-inequality-fuels-adolescent-pregnancies-thailand>
- Guelich, U. (2018). *GEM Thailand Report 2017/18*. GEM.
- Guelich, U. (2018b). *The importance of perceptions in promoting women's entrepreneurship in Thailand*. GEM Thailand Report.
- Hemtanon, W., & Gan, C. (2020). Microfinance Participation in Thailand. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(6), 122.
- IndexMundi. (27 de noviembre de 2020). *Thailand Population below poverty line*. [https://www.indexmundi.com/thailand/population\\_below\\_poverty\\_line.html](https://www.indexmundi.com/thailand/population_below_poverty_line.html)
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (Agosto de 2002). *Gender Differences in the Transitional Economy of Viet Nam. Determinants of Poverty and Living Conditions*. <http://www.fao.org/3/ac685e/ac685e08.htm#TopOfPage>

- Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Medición de la economía informal*.  
[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_policy/documents/publication/wcms\\_229450.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_229450.pdf)
- Organización Mundial de la Salud. (2016). *Child, early and forced marriage legislation in 37 Asia-Pacific countries*.
- Prahalad, C. K., & Hart, S. L. (2002). Strategy+business. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, 26, 2-14.
- Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo. (18 de agosto de 2014). *BARRIERS AND OPPORTUNITIES AT THE BASE OF THE PYRAMID*.  
[[https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Private%20Sector/undp-psd-barriers\\_and\\_opportunities\\_BOP\\_Overview\\_Web.pdf](https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Private%20Sector/undp-psd-barriers_and_opportunities_BOP_Overview_Web.pdf)]. UNDP.  
[https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/private\\_sector/barriers-and-the-opportunities-at-the-base-of-the-pyramid--the-.html](https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/private_sector/barriers-and-the-opportunities-at-the-base-of-the-pyramid--the-.html)
- Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo. (2019). *Inequalities in Human Development in the 21st Century. Briefing note for countries on the 2019. THAILAND*  
[http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr\\_theme/country-notes/THA.pdf](http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/THA.pdf)
- Romero-Alvarez, Y. P., Arenas-Sosa, A. P., Carrillo-Cantillo, D. J., & Vergara-Bocanument, D. E. (2011). Aspectos del microcrédito en su concepción original, en búsqueda de factores de mayor impacto en Colombia: revisión de tema. *TecnoLógicas*, 26, 113. <https://doi.org/10.22430/22565337.50>
- Saleepon, R. (2013). Microfinance Structure of Thailand. *Chinese Business Review*, 12(12).
- Thai Dowry. (s. f.). ThaiEmbassy.com. <https://www.thaiembassy.com/thai-dowry.php>
- Thampradi, N., & Fongsuwan, W. (2014). Structural Equation Modeling of Relationship Factors Affecting Entrepreneurial Microfinance in Phuket, Thailand. *Research Journal of Business Management*, 8(4), 491-507.  
<https://doi.org/10.3923/rjbm.2014.491.507>

*The importance of microfinance in rural areas in Thailand.* (2016, 4 mayo). Oxford Business Group. <https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/creating-opportunities-microfinance-schemes-play-major-role-rural-residents>

Warunsiri, S. (2011). *The role of informal sector in Thailand. In 2011 International Conference on Economics and Finance Research.* (Vol. 4).